

Panorama presse

Extraits



« Reproductions effectuées par Texka avec l'autorisation du CFC. Œuvre protégée ne pouvant être reproduite sans nouvelle autorisation du CFC. »

RHÔNE-ALPES

L'augmentation de capital de 6 millions d'euros doit permettre à la société d'atteindre 30 millions de chiffre d'affaires d'ici à quatre ans.

Nouvelle augmentation de capital pour Tekka

DE NOTRE CORRESPONDANTE
À LYON.

Tekka, spécialiste des implants dentaires et prothèses pour la chirurgie maxillo-faciale, vient de bénéficier d'une seconde augmentation de capital de 6 millions d'euros. Cette somme provient pour 3,5 millions de Seventure, une SCPI de Groupe Banque Populaire déjà actionnaire depuis mi-2006, tandis que le solde de 2,5 millions a été injecté par CM-CIC Capital Privé. Ces deux fi-

nanciers possèdent conjointement une participation supérieure à 33 %, selon Emmanuel Fiessinger de Seventure. Avec son épouse et ses cadres, Thierry Rotta, le PDG de Tekka, conserve donc la majorité des titres.

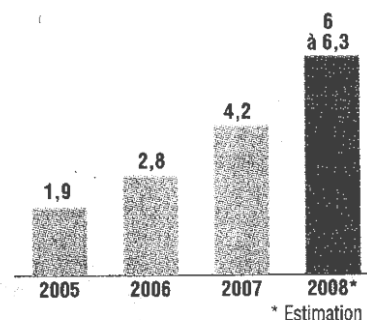
Ces nouvelles liquidités vont permettre de financer un plan de développement ambitieux devant propulser le chiffre d'affaires à 30 millions d'euros d'ici à quatre ans. Ce qui correspond à un réel changement de taille pour la société, fondée en 2000, qui table sur de 6 millions à 6,3 millions d'euros de ventes sur l'exercice, qui s'achèvera fin mars 2008, contre 4,2 millions sur le précédent. « Nous avons décidé de privilégier la hausse du chiffre d'affaires au détriment de la rentabilité. Notre résultat d'exploitation est positif mais pas notre résultat net », indique le patron.

Un marché très disputé

Le marché des implants dentaires (60 % de son activité), qui progresse de 20 % par an à l'échelle mondiale, constitue le principal levier de croissance, mais il est très disputé. Dans ce contexte, sa stratégie passe par une politique d'innovation soutenue avec trois nouveaux brevets déposés en 2007. Les produits en test seront commercialisés fin 2008. Tout en poursuivant son déploiement en

Le chiffre d'affaires de Tekka

En millions d'euros



« Les Echos » / Source : société

France (88 % des revenus), l'entreprise est partie à la conquête des pays limitrophes. Présente en Espagne, elle vient d'installer un collaborateur en Belgique. L'Italie et l'Allemagne devraient suivre. Une fois l'Europe couverte, Tekka s'intéressera aux Etats-Unis. Les moyens nécessaires seront alors recherchés en Bourse ou par un adossement à un acteur puissant. En attendant, Tekka emménagera en avril prochain dans un nouveau siège de 2.400 mètres carrés à Brignais (Rhône) représentant un investissement de 2,7 millions pour l'immobilier financé par une SCI personnelle. S'ajoute de 1,3 million à 1,8 million d'euros pour le matériel.

MARIE-ANNICK DEPAGNEUX

Le lyonnais Tekka se greffe 6 MEuro(s)

Tekka boucle sa deuxième augmentation de capital, à 6 MEuro(s). Seventure, qui avait injecté 2 MEuro(s), mi-2006, contre 25 % des titres (cf. n° 806), investit 3,5 MEuro(s) supplémentaires. Nouvel entrant, CM-CIC Capital Privé place 2,5 MEuro(s). « *Nous voulions nous renforcer dans le capital tout en l'ouvrant à un autre financier. Nous avons contacté une dizaine d'investisseurs, commente Emmanuel Fiessinger, chez Seventure. Ensemble, nous possédons plus que la minorité de blocage.* » Le dirigeant, son épouse et des cadres conservent la majorité. Cet apport, en actions, financera le plan de développement du spécialiste des implants pour la chirurgie maxillo-faciale, qui vise 30 MEuro(s) de ventes d'ici quatre ans. Thierry Rota, son P-dg, prévoit pour l'exercice à clore fin mars prochain, « *de 6 à 6,3 MEuro(s) de revenus, contre 4,2 MEuro(s) un an plus tôt* ». La PME lyonnaise, fondée en 2000, dégagera un bénéfice d'exploitation équilibré mais un résultat net déficitaire. Pour avancer ses pions dans le marché très bagarré des implants dentaires, elle se doit d'innover et annonce avoir déposé trois nouveaux brevets, l'an dernier. En dehors de nos frontières, elle est présente en Espagne et en Belgique et va s'installer en Italie et Allemagne, d'abord avec des structures légères. L'objectif : couvrir l'Europe avant de partir à la conquête des Etats-Unis.

Seventure : Emmanuel Fiessinger - CM-CIC Capital Privé : Alexandre Micouveau - Conseils juridiques investisseurs : UGGC (Pascal Squercioni, Jacques-Olivier Salès), Lamy & Associés (Eric Baroin, Cyril Facchin) - Conseils société : levée de fonds : Capital Partner (Michel Degryck, Jean-Arthur Dattée) ; juridique : Mags (Marie-Alice Godot-Sorine, François Pujol)

Tekka remodèle son implantation médicale

L'entreprise, basée à Saint-Genis-Laval (Rhône), spécialisée dans les implants, plaques et vis pour la chirurgie maxillo-faciale investit actuellement 4,5 millions d'euros dans la construction d'un bâtiment sur la ZAC de Sacuny à Brignais (Rhône). Grâce à ce site de 2 400 m², opérationnel dans les prochains mois, elle va quintupler la surface de ses locaux. Le nouveau bâtiment regroupera son siège social, une salle blanche de production, un bureau d'études, un laboratoire médical et un centre de formation dédié aux praticiens.

Créée en 2000, Tekka a réalisé environ 6 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2007 dont 12 % à l'export. Elle emploie actuellement 40 salariés mais projette la création d'une quarantaine de postes supplémentaires. La PMI qui commercialise ses produits auprès des chirurgiens spécialisés dans la reconstruction du visage a les moyens de ses ambitions : elle vient récemment de réussir une levée de fonds de 6 millions d'euros auprès de partenaires financiers privés.

De notre correspondant en Rhône-Alpes, Michel Quérue

DÉCRYPTAGES



Thierry Rota



Fin mai, Tekka emménagera dans des locaux neufs... et très confortables.

Opération réussie pour Tekka

► Thierry Rota vient de réaliser un nouveau tour de table qui doit permettre à sa société, Tekka, de poursuivre une croissance rapide sur le marché très particulier de la chirurgie du visage.

C'est sur une niche que Tekka s'est positionnée dès sa création, en 2000 : la chirurgie maxillo-faciale après un traumatisme majeur. L'entreprise conçoit des implants, plaques et vis, commercialisés auprès de 250 chirurgiens français qui vont les fixer sur la boîte crânienne, la face osseuse du visage ou les maxillaires de blessés graves (accidents de voiture, guerre, chutes, tentatives de suicide...), de patients atteints d'un cancer des os ou encore de jeunes gens traités en orthodontie. Ces petites pièces, fabriquées en sous-traitance, sont réalisées en titane. Il aura suffi de quelques années à Tekka pour couvrir près de 45 % de ce petit marché (7 millions d'euros à l'échelle

nationale). Boulimique, Thierry Rota a donc décidé d'engager une diversification en direction, cette fois, des implants dentaires. Des produits pas très éloignés de sa spécialité d'origine : ces implants servent de racine sur laquelle seront fixées couronnes et autres prothèses. À l'évidence, l'idée était bonne : 15 000 implants ont été vendus l'an dernier et 30 000 le seront cette année. Cette activité pèse déjà 60 % du chiffre d'affaires de Tekka.

Associer dentistes et chirurgiens

Une des forces de Tekka aura été d'associer les praticiens (dentistes et chirurgiens) aux recherches sur les formes et les fonctions de ses articles. Des réunions de travail sont

régulièrement organisées dans les locaux de la société, à Saint-Genis-Laval, pour recueillir leur avis, les informer ou leur faire tester de nouveaux produits. Une relation de proximité et de confiance qui devrait se renforcer encore dans les nouveaux locaux que Tekka est en train de construire sur la commune voisine de Brignais. Le bâtiment s'étendra sur 2 400 m² (soit cinq fois les locaux actuels) et aura coûté la bagatelle de 4,5 millions d'euros, équipement compris. Son inauguration, prévue pour fin mai, devrait valoir le détour. Aux espaces de bureaux, viendront en effet s'ajouter des fonctions peu communes : en particulier un amphithéâtre de 90 places, dans lequel les praticiens pourront voir, par écran interposé, des poses d'implants effectuées sur des patients dans la salle d'opération voisine. Ce bloc opératoire sera équipé d'un équipement de radiologie et complété par une salle de travaux pratiques (tests, manipulations). Parallèlement, les opérations de nettoyage et d'emballage des produits finis, aujourd'hui sous-traités, seront réintégrées dans une salle blanche, afin de gagner du temps dans la livraison des commandes.

Réalisé par le groupe immobilier em2c, le nouveau site n'oubliera pas le confort des visiteurs ni celui des salariés : il sera doté d'un grand salon avec bar et, cerise sur le gâteau, d'une salle de sport ! ✎ Didier Durand

UNE LEVÉE DE FONDS POUR MIEUX S'INTERNATIONALISER

Alors qu'elle avait déjà recueilli 2 millions d'euros dans le cadre d'un premier tour de table financier il y a moins de deux ans, Tekka vient de lever 6 millions d'euros grâce à un nouvel apport de Seventure (pour 3,5 millions d'euros cette fois) et de CM-CIC Capital Privé (2,5 millions d'euros). Thierry Rota et sa famille conservent la majorité du capital, les financiers détenant à eux deux près de 40 % des parts. Cet apport en fonds propres permettra à l'entreprise de renforcer ses équipes commerciales (quarante embauches prévues cette année !) et d'engager ses forces en dehors des frontières : en Espagne et en Belgique pour commencer avec, en ligne de mire, les États-Unis. Objectif : 50 % des ventes réalisées à l'international dans les cinq ans, contre seulement 12 % aujourd'hui. Tekka emploie quarante salariés (dont sept ingénieurs dans son bureau d'études). La société a réalisé un chiffre d'affaires 2008 (au 30 mars) de 6,3 millions d'euros, en progression de 50 % (résultat d'exploitation à l'équilibre).

ActuDécideurs

Le PDG de Tekka, spécialisé dans les implants chirurgicaux, vise l'international avec une rare sérénité malgré la crise

« La crise nous est profitable », lance Thierry Rota. Le PDG de Tekka, une entreprise installée à Brignais, qui a fait des implants sa spécialité, se veut volontairement optimiste. Et les chiffres réalisés par Tekka ne sont pas prêts de l'en dissuader. Sur l'exercice précédent, il a enregistré une croissance de son chiffre d'affaires de 35 %, et il vise 15 à 20 % cette année. Il parle de « + 68 % du CA sur le premier semestre 2009 ». Son activité, explique-t-il, « fonctionne aujourd'hui à contre-courant, même si le marché accuse, selon les observateurs, une baisse de 9 % ».

Dans ses bureaux flamboyants neufs, le PDG autodidacte de 41 ans dessine le Tekka de demain, « une entreprise qui fera 50 % de son CA à l'international d'ici 5 ans ». Après une filiale créée il y a deux ans à Barcelone, il prévoit la création de filiales en Allemagne (à Francfort en août), en Belgique, à Tanger ou en Asie, avant de s'attaquer à moyen terme à l'Amérique du Nord, « via le Canada ».

Tout est en train de s'accélérer pour lui. Père de trois enfants, marié à Karine qui n'est autre que la directrice générale de Tekka, cet Oullinois qui a commencé sa carrière professionnelle en vendant du foie gras, s'est construit une belle trajectoire de vie. Loin de celle qu'il imaginait adolescent, du temps où il hésitait entre une carrière de charcutier ou de plombier. C'est une envie « presque insoutenable » d'indépendance qui l'a sans doute mené là où il est aujourd'hui. « J'avais vraiment du mal avec l'autorité », confie-t-il. Au sortir d'un BEP comptabilité informatique, le ceinture noire 2^e dan de judo s'en est donc allé découvrir les petits boulots dans les transports, puis dans le foie gras, avant de commercialiser pour la société Alpan des produits géria-triques. Il se fascine alors pour le bloc opératoire, « son sens interdit que je voulais absolument démystifier ». Quelques mois plus tard, il est embauché chez Allegre médical pour distribuer des produits diagnostics pour les laboratoires d'analyses médicales et les blocs opératoires. Très vite, il vend ses premiers implants. À tout juste 20 ans, il se plaît à pénétrer dans l'univers des chirurgiens,



Philippe Juste

Thierry Rota veut développer Tekka à l'international

à s'immerger dans leur monde et à nouer des relations particulières et même « festives ». « J'ai rencontré des gens qui m'ont fasciné », souligne-t-il. Convaincu qu'il peut voler de ses propres ailes, il crée en 1993, à 25 ans, Projitech, société spécialisée dans la distribution de plaques et de vis d'ostéosynthèse pour la chirurgie crano-maxillo-faciale. Une expérience qu'il ne regrette pas, même si elle se solde par un échec. Au bout d'un an, Projitech est repris par VMTech et Thierry Rota se voit propulser au comité de direction « où j'ai vraiment appris ». Rattrapé par sa fougue, sa volon-

té d'indépendance, il se retire avant de rejoindre quelques mois plus tard l'entreprise SERF spécialisée dans les implants dentaires et orthopédiques. En septembre 1998, il crée une structure chargée de distribuer les produits de chirurgie maxillo-faciale de la société SERF. L'expérience dure deux ans, avant qu'il ne rachète la propriété industrielle des produits SERF et qu'il préside seul à la destinée de Tekka.

Avec Benoît Rodriguez, son premier salarié devenu actionnaire (40 %), ils réussissent à s'imposer très vite sur le micromarché des implants maxillo-

Un peu, beaucoup... A LA FOLIE

>> Sa passion

« C'est mon boulot. Un plaisir permanent. Le soir, je lis même des bouquins médicaux avant de m'endormir... »

J'apprécie également le golf, que je pratique à Mionnay. Si je n'étais pas vigilant, je me laisserai dévorer par cette passion. Je sais que le jour où j'arrêterai Tekka, je me mettrai vraiment au golf. C'est un sport qui symbolise pour moi le calme, les belles ballades, la concentration, l'humilité, car l'on repart de zéro à chaque fois. »

>> Son voyage

J'adore le Maroc, mais c'est incontestablement l'île Maurice, une île merveilleuse, un véritable paradis sur terre.

>> Son restaurant

La Rotonde, car j'aime beaucoup le chef, sa discrétion, son humilité.

>> Son rêve

Je n'espère qu'une seule chose : que mes enfants soient heureux.

faciaux (marché estimé à 10 millions d'euros en France), mais c'est en 2004 qu'ils décident de s'orienter vers le dentaire « et de se libérer de l'épée de Damoclès que constitue le déremboursement ». Les résultats de cette diversification ne se font pas attendre. Doublement du CA entre 2005 et 2006 (4,2 millions d'euros), 5,9 millions d'euros de CA en 2007 et 7,9 millions d'euros l'an dernier (18 % de budget en R & D). Une augmentation de CA qui a été accompagnée d'une trentaine de recrutements en 2008-2009.

Franck Bensaid

Tekka veut opérer à l'international

Médical. Le concepteur d'implants chirurgicaux compte parmi les leaders en France des prothèses de chirurgie maxillo-faciale et des implants dentaires. Désormais, la PME de Brignais souhaite accélérer son développement à l'international.

Commercial depuis deux ans au sein de la société Serf, spécialisée dans les implants orthopédiques, Thierry Rota quitte cette entreprise en septembre 1998 pour créer une structure dédiée à la distribution des produits Serf. "En 2000, j'ai pris mon indépendance en rachetant les produits Serf que j'avais contribué à mettre au point", explique Thierry Rota. Seul au démarrage, il centre son activité sur les produits de chirurgie maxillo-faciale utilisés en chirurgie fonctionnelle, en cancérologie, ou encore pour réparer des fractures de la face après un accident de voiture ou de sport.

En 2004, l'entreprise, qui compte alors moins de vingt salariés, amorce un premier virage en se lançant dans le secteur des implants dentaires. "Cette étape a été une révolution en interne. Nous travaillons avec quelque 300 chirurgiens maxillo-faciaux d'hôpitaux et de cliniques et, d'un seul coup, nous avions à traiter avec 10 000 poseurs d'implants dentaires", se rappelle le Pdg. Tekka s'adapte à ce nouveau marché qui lui apporte une croissance supplémentaire et gagne son pari. En 2000, la chirurgie maxillo-faciale représentait 90 % du CA de l'entreprise. Cette part est descendue à 80 % en 2005 pour tomber à 30 % aujourd'hui. Leader en France avec 50 % de part du marché de la chirurgie maxillo-faciale, Tekka occupe aussi une place incontournable dans le secteur des implants dentaires même si la concurrence est plus exacerbée. "Le secteur de la chirurgie maxillo-faciale connaît une croissance annuelle de 2 % à 3 % en France alors que le marché des implants dentaires enregistre une croissance de 15 % à 20 % par an dans l'Hexagone", analyse Thierry Rota.

L'entreprise, qui compte 2000 références produits et commercialise plus



Mise en route d'une ligne de nettoyage lors du conditionnement des produits.

de 120 000 prothèses et implants par an, fait appel à des sous-traitants régionaux pour fabriquer ses produits. "90 % de notre fabrication est régionale et se concentre dans la vallée de l'Arve et l'Ain", fait savoir le Pdg qui soutient qu'il est inutile de se tourner vers l'étranger pour obtenir des prix compétitifs. Si la production est sous-traitée, le bureau d'études composé de six ingénieurs est interne à l'entreprise. Pour gagner en réactivité dans les échanges avec les

clients lors de la mise au point de nouveaux produits, Thierry Rota n'exclut pas d'acheter des machines-outils. "Ces machines, d'un coût de 200 000 à 400 000 €, permettent de réaliser les prototypes avec plus de facilité", justifie-t-il.

Pour assurer son développement, Tekka, qui emploie 80 personnes dont une cinquantaine au siège de Brignais, a déjà procédé à deux levées de fonds, la première de 2 M€ en 2006 auprès de Seventure Partners, la

deuxième de 6 M€ en 2008 auprès de Seventure Partners et du Crédit Mutuel-CIC. "Je possède 51 % des parts de l'entreprise, le directeur général en détient 9 % et nos partenaires financiers 40 %", précise Thierry Rota qui réfléchit à une nouvelle levée de fonds en 2010. Une manière d'accélérer le développement à l'international, mais le Pdg voudrait aussi rester maître à bord...

SÉVERINE RENARD

Le continent nord-américain en ligne de mire

Depuis quelques mois, Tekka a accéléré son développement à l'export qui représente aujourd'hui 15 % de l'activité.



Thierry Rota, Pdg de Tekka.

L'aventure de Tekka passe par l'international et Thierry Rota prépare cette nouvelle orientation. L'entreprise, présente en Espagne depuis deux ans grâce au soutien d'Erat, emménagera dans ses propres locaux en début d'année. "Au printemps, nous avons ouvert une filiale à Tanger au Maroc et, pendant l'été, nous nous sommes implantés à Francfort en Allemagne", fait savoir le Pdg dont l'entreprise

réalise 15 % de son chiffre d'affaires à l'export.

Si Thierry Rota compte ouvrir de nouvelles filiales à l'étranger, il pense aussi développer son réseau de distributeurs. Déjà présents au Portugal, en Italie, en Belgique, en Europe du Nord, au Maghreb ou encore en Amérique du sud, les produits Tekka devraient bientôt conquérir l'Europe de l'est et l'Asie, notamment Hong-Kong, Mais

le point de mire du Pdg est l'Amérique du nord où il espère prendre pied d'ici trois ans. "Je souhaite pénétrer le marché des Etats-Unis en passant par le Canada. Logiquement, cela se fera par la création d'une filiale", révèle-t-il. Pour atteindre son objectif, Thierry Rota pourrait bien faire appel au bureau d'Erat à Montréal.

S. R.

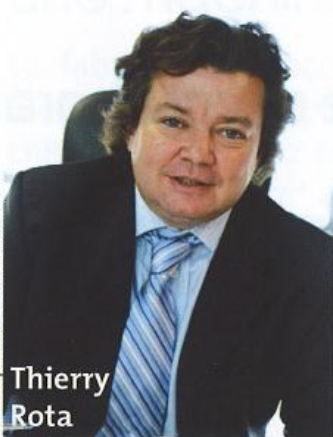
UNE CROISSANCE À DEUX CHIFFRES

Installée depuis un an et demi dans des bâtiments de 2 400 m² à Brignais, Tekka a réalisé 8 M€ de chiffre d'affaires sur son exercice clos fin mars 2009. "Pour l'exercice en cours, nous tablons sur 12 à 13 M€ de chiffre d'affaires et un résultat d'exploitation proche de l'équilibre", souligne Thierry Rota. L'entreprise, qui a beaucoup investi ces dernières années, devrait renouer avec les bénéfices sur l'exercice 2010/2011.

En attendant, Tekka reste fidèle à sa stratégie d'innovation et d'amélioration des produits. "Il ne faut pas laisser figer les produits. Il faut les améliorer, leur donner de nouvelles possibilités pour les faire vivre au lieu de les laisser mourir", estime le Pdg. L'entreprise, en collaboration avec ses clients, met aussi régulièrement au point de nouveaux produits. Au cours des douze derniers mois, Tekka a ainsi déposé cinq brevets pour protéger ses innovations.

RHÔNE > SANTÉ**Cap à l'international
pour Tekka**

© Stéphane Rambaud

**Thierry
Rota**

Tekka (pdg : Thierry Rota ; Brignais ; 75 pers.), fabricant d'implants pour la chirurgie cranio-maxillo-faciale, vient d'ouvrir des filiales de distribution à Francfort et à Tanger (Maroc). De plus, la filiale espagnole, créée il y a deux ans, se renforce pour atteindre une dizaine de personnes dans les deux ans. Elle compte actuellement une

personne hébergée dans les locaux d'Erai à Barcelone. *"Le développement à l'international intervient afin de sécuriser la croissance de l'entreprise. C'est aussi une réponse à la crise",* explique Thierry Rota. Une crise *"que l'entreprise ne ressent pas à l'heure actuelle"* : sur les deux premiers mois de l'exercice, la société a enregistré une augmentation de son activité de 87 %. Aujourd'hui, 10 % de l'activité se réalise à l'étranger ; d'ici cinq ans, l'entreprise vise les 50 %. A moyen terme, le marché des Etats-Unis fait aussi partie de la stratégie. Tekka entend poser le pied sur le continent nord-américain par une implantation au Canada.

Tekka. Des actions en accord avec la culture d'entreprise

Thierry Rota a créé Tekka il y a douze ans avec la ferme intention de développer un fort esprit d'équipe. Il favorise les rendez-vous conviviaux et le confort de sa centaine de collaborateurs pour entretenir motivation et sentiment d'appartenance.

Parallèlement à des leviers "classiques" tels que des augmentations de salaire annuelles, des primes qualitatives prévues contractuellement, des primes "surprises" ou encore des voitures de fonction prestigieuses (BMW sur l'ensemble du parc), Tekka a déployé de nombreuses actions de motivation de ses équipes. Car ces éléments de motivation pécuniaires « ont des effets relativement courts dans le temps », constate Thierry Rota, P-dg fondateur de l'entreprise Tekka.

Créée il y a douze ans, la société spécialisée dans les implants dentaires a effectué ses premières recrues en 2000 et compte à ce jour près de 100 personnes. Avec la croissance des effectifs, les week-ends entre collaborateurs et leurs conjoints tels qu'ils se pratiquaient il y a quelques années ne sont plus réalisables. Mais d'autres rendez-vous conviviaux ont pris le relais. Depuis son installation dans ses propres locaux, sur la Zac de Sacun, à Brignais, Tekka a mis à disposition de ses équipes une salle de sport bien équipée, une cuisine avec terrasse extérieure, des espaces détente et télévision, un baby-foot... « Ce sont des lieux privilé-



● Salle de sport de Tekka.

giés pour communiquer avec des collaborateurs d'autres services, que l'on n'a pas l'occasion de rencontrer régulièrement », souligne le dirigeant. Ils participent aussi à créer une ambiance féconde. Ainsi, les soirées foot et barbecues, après la journée de travail, ne sont pas rares.

Concours de petits-déjeuners

Depuis quelque temps, Tekka a mis en place des "concours" de petits-déjeuners mensuels : chaque service dispose d'un budget pour organiser un petit-déjeuner une fois par

mois pour l'ensemble de l'entreprise. Pendant une heure, seul le standard fonctionne, tandis que tous les collaborateurs se réunissent pour se restaurer. « Ce type d'action permet d'associer le plaisir de mieux se connaître, de partager ensemble une autre vision que celle de notre travail au quotidien, tout en faisant jouer l'esprit de compétition. On essaye de se challenger... » Pour Thierry Rota, « pousser les gens à s'investir à fond, à faire les choses bien, à mettre en avant son esprit de création » s'inscrit dans la philosophie de l'entreprise, qui s'appuie sur des

valeurs qui ont été définies par les salariés en 2007. Ambition, dynamisme, fierté, humilité, convivialité, respect, éthique et engagement : affichés sur la vitre de la salle de réunion, ces mots ne sont pas que des éléments d'une décoration originale. Ils constituent la colonne vertébrale de l'entreprise.

« La culture d'entreprise est un élément de motivation fort. D'ailleurs, je pense qu'il y a moins de rivalités chez Tekka que dans d'autres entreprises dans lesquelles j'ai travaillé », constate Thierry Rota. Ce climat propice à une forte implication a aussi ses travers : l'adhésion aux valeurs de l'entreprise étant un impératif, Tekka a ainsi dû se séparer de plusieurs collaborateurs qui, individuellement, avaient des qualités intéressantes, mais qui n'y adhéraient pas. « La culture d'entreprise forte est un couteau à double tranchant, reconnaît le dirigeant. On se rend compte très rapidement, lors du parcours d'intégration, si la personne partage la philosophie de l'entreprise ou non. »

S'il est difficile de mesurer les résultats d'actions de motivation, certains indicateurs ne trompent pas. Ainsi, le soutien des collègues qui ont participé à la Saint-Lyon ou encore l'engagement bénévole des salariés sur le derby de golf dont Tekka est partenaire. « Si les gens s'investissent en dehors de leurs heures de travail, c'est bien que ça leur fait plaisir, se réjouit Thierry Rota. Ils prennent part au projet global d'entreprise. »

Claire Pourprix

- www.tekka.eu

En aparté

La société tekka a accueilli à Lyon plus de 400 praticiens pour cette cinquième édition des Printanières qui proposait, les 25 et 26 mars derniers, deux journées de conférences dont vous retrouverez quelques échos en pages 8 et 10. À l'occasion de cet événement, nous nous sommes entretenus avec Thierry Rota, fondateur et Président-Directeur Général de la société.

Printanières 2010

Propos recueillis par Marie de Goesbriand

Que représentent pour vous les Printanières ?

Ces deux journées sont avant tout un moment privilégié où nous pouvons remercier nos clients. Je tiens à insister sur le fait que seuls nos clients reçoivent une invitation pour cet événement. Dans un esprit de partenariat, nous leur proposons deux journées de conférences dans une ambiance conviviale, afin de les remercier de leur confiance et tout simplement de leur fidélité.

En quoi cette 5^e édition est-elle différente des précédentes ?

Elle n'est pas fondamentalement différente. On s'inscrit dans une continuité, même si cette année nous avons trois conférenciers internationaux au lieu de deux l'année dernière. La philosophie des Printanières c'est de réunir des intervenants d'horizons différents et de créer ainsi des opportunités de rencontres et d'échanges. Cette année, le Dr Ziv Mazar, et les Pr Urs Belser et Eric Rompen conférenciers internatio-

naux de renom nous ont fait la joie de répondre à notre invitation.

Quelles sont les spécificités des Printanières par rapport à un autre congrès en implantologie ?

Il ne s'agit pas d'un congrès mais de deux journées où se retrouvent quasi uniquement les clients tekka, soit à peu près 80 % des utilisateurs de nos produits. Il n'y a pas de stands de concurrents, ni d'autres fournisseurs d'implants. Le concept est d'ailleurs très apprécié car de nombreuses autres sociétés d'implants organisent leurs propres journées pour recevoir leurs clients.

Pouvez-vous développer un peu plus sur vos projets ?

Plusieurs projets sur 2010, tout d'abord le système Universal. Nous avons besoin de rationaliser nos gammes, nous sommes toujours partis du principe qu'il fallait quelque chose de simple, une trousse implantaire pratique avec peu d'éléments qui puisse être

utilisée aussi bien par le praticien qui démarre en implantologie que par le praticien qui pose 1 200 implants par an depuis 15 ans.

Aujourd'hui, le but est d'avoir une trousse commune avec un filet - celui de l'In-kone® et du krestal® - et des instruments identiques, afin de pouvoir poser nos quatre systèmes en sachant que dans chacun on retrouve un hexagone et un cône, un implant un-temps et un implant deux temps, un implant juxta-osseux et un implant transgingival. Les deux philosophies sont clairement marquées et tout est compatible, le but étant de pouvoir passer facilement d'un système à l'autre. Cela permet donc aux praticiens, sans investissement supplémentaire, de prendre le temps du changement, de l'essayer sur certains cas.



tekka

CONTEXTE



L'assistance nombreuse, très attentive lors des conférences, s'est retrouvée à la soirée de Gala pour un moment très convivial.

Crédit photos : Ricochet Vidéo.



Le 25 mars, la soirée de gala pour fêter 10 ans de belle aventure a réuni plus de 420 praticiens dans le cadre d'un lieu inédit face au Parc de la Tête d'Or. Une réception prestigieuse qui a permis aux papilles des praticiens gastronomes de faire le plein de sensations !

Par ailleurs, stratégiquement le système Universal va nous permettre d'avoir une communication homogène et cohérente à l'international. En termes d'investissement et de stockage, c'est un atout que nos filiales et distributeurs vont apprécier.

La deuxième nouveauté pour 2010, c'est un nouvel état de surface prévu pour la rentrée de septembre sur les quatre gammes d'implants. Il s'agit d'un état de surface sablé-mordancé qui va s'appeler SA2, il sera sablé avec deux attaques acides et la sous-traitance de ce nouvel état de surface se fera en Suisse chez un spécialiste connu et reconnu dans ce secteur d'activité.

Parallèlement, nous sommes en train de travailler sur l'état de surface de demain. Nous avons un groupe de travail composé d'une quinzaine de

praticiens internationaux qui va commencer à se réunir à partir du mois de septembre afin d'auditer cinq sociétés internationales qui leur expliqueront la façon dont ils ont travaillé sur leur état de surface, afin qu'ensuite nous puissions établir une synthèse de tout ce qui aura été dit et faire des choix à moyen et long terme.

Nous avons également un partenariat avec le CNRS et l'École de Chimie de Paris pour confirmer les propos de chacune de ces sociétés, mener des investigations et nous appuyer dans nos choix et dans la continuité de ces produits. Ce programme s'échelonnait sur six ans avec de nouveaux produits qui sortiront dans deux, quatre et six ans. Aujourd'hui, nous avons une filiale au Maroc, en Espagne, en Belgique et depuis peu en Allemagne.

Enfin, la dernière nouveauté 2010, il s'agit de tekka custom qui est un service de piliers ou de bridges sur mesure en titane, zircone ou chrome cobalt. C'est un service qui vient parfaire notre offre, sachant que nous allons beaucoup travailler dans ce domaine-là. Nous avons ainsi prévu d'investir dans de la CAD-CAM avec un process qui sera assez révolutionnaire mais plutôt pour 2011.

Quel bilan pouvez-vous faire de ces dix années écoulées ?

C'est tout d'abord comme je le disais en ouvrant les Printanières : cinq années de chirurgie maxillo-faciale, puis cinq années de dentaire.

Aujourd'hui l'activité dentaire représente 75 % de notre activité, c'est avant tout une aventure humaine passionnante, des amitiés, une grande famille comme vous avez pu l'entendre, on a franchi le cap clients-fournisseurs car bon nombre de praticiens sont devenus des amis.

Nous ne sommes qu'un instrument pour les aider à réaliser leurs projets et envisager l'avenir. Nous pouvons mettre aujourd'hui un certain nombre de moyens à leur disposition tant technique, qu'humain et financier. Je ne me vois pas travailler aujourd'hui dans d'autres conditions, c'est mon moteur et toute l'équipe partage les mêmes motivations.

ACTUALITÉ Événement

Printanières **tekka** 2010

Le Docteur Zuck a écouté pour vous...

Les guides chirurgicaux: les limites de l'implantologie non invasive

par le Dr Marc-Olivier Faboumy

La finalité de l'insertion des implants réside dans la mise en corrélation de l'axe prothétique idéal avec le volume osseux disponible. Les guides chirurgicaux traditionnels en résine acrylique (réalisation au laboratoire de prothèse) présentent les avantages de simplicité de réalisation et de faible prix de revient mais ils présentent l'inconvénient majeur de rendre imprécis le repérage anatomique des bases osseuses.

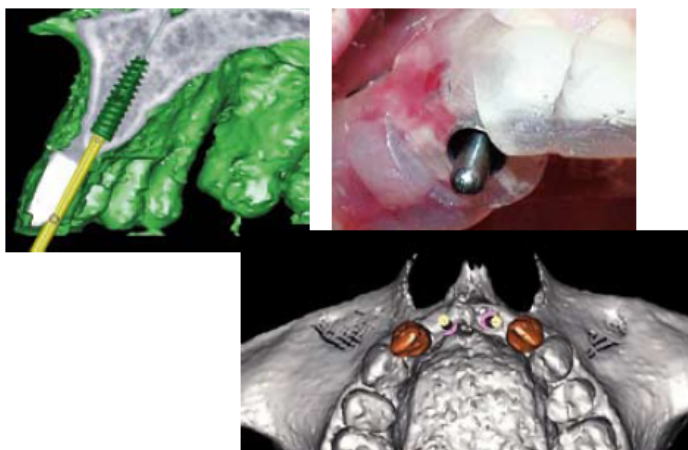
Les guides numériques issus de l'imagerie tridimensionnelle, conçus à partir d'un projet prothétique virtuel, reflètent une étude tridimensionnelle préimplantaire précise. Ils présentent les avantages suivants:

- précision du geste chirurgical et prise en compte des risques anatomiques;
- intégration de la dimension prothétique et esthétique;
- diminution de la durée de l'acte chirurgical;
- assurance de ne pas modifier le projet chirurgical au dernier moment;
- planification de la position des zones anatomiques délicates;
- amélioration de la communication;
- possibilité de permettre la mise en fonction immédiate des implants.

Ces guides numériques peuvent être à appui osseux, dentaire ou muqueux.

Référence bibliographique

1. Komiyama A, Klinge B, Hultin M. Treatment outcome of immediately loaded implants installed in edentulous jaws following computer-assisted virtual treatment planning and flapless surgery. *clin oral implants res.* 2008 jul; 19(7):677-85.



Réflexion autour de la position tridimensionnelle d'un implant

par le Dr Guy Maximini

La position tridimensionnelle d'un implant a une incidence directe sur le maintien à long terme d'un environnement satisfaisant des tissus mous périimplantaires. Le tissu osseux a longtemps été considéré comme une réalité physiologique figée, alors que sa structure vivante évolue en fonction de la position de l'implant. À cet effet, l'implant doit être placé dans un axe prothétique favorable (couloir prothétique) prenant en compte le profil d'émergence de la future restauration, l'alignement des collets ainsi que la persistance d'un rempart osseux de deux millimètres minimum en face vestibulaire des implants.

Par ailleurs, l'efficacité de la régénération osseuse guidée réside dans le maintien sous la membrane de régénération d'un matériau rigide (os autogène ou substitut osseux) et dans la persistance pendant six semaines minimum de l'effet barrière que procure la membrane.

Le positionnement d'un implant doit donc tenir compte des éléments suivants:

- évolutivité des limites osseuses;
- compensation des déficits osseux éventuels par un apport de matériau autogène ou alloplastique;
- maintien dans le temps de l'environnement osseux;
- intégration de la notion essentielle du profil d'émergence prothétique.

Enfin, la connectique implantaire et l'adaptation du joint implant-pilier-prothèse jouent un rôle considérable dans le maintien à long terme de l'environnement périimplantaire et dans la stabilité de l'espace biologique, élément-clé de la stabilité dans le temps des tissus parodontaux.

Références bibliographiques

2. Araújo MG, Lindhe J. Dimensional ridge alterations following tooth extraction. An experimental study in the dog. *J Clin Periodontol.* 2005 feb; 32(2):212-8.
3. Botticelli D, Berglundh T, Lindhe J. J. Bone-tissue alterations following immediate implant placement in extraction sites. *J Clin Periodontol.* 2004 oct; 31(10):820-8.

suite page 10

Retour sur événement

tekka

Une année survitaminée

Plus de 400 praticiens ont participé à la 5^e édition des Printanières, en mars dernier. L'occasion pour Thierry Rota, P.-D.G. de tekka, de dresser un bilan positif de l'exercice 2009-2010 et de faire le point sur les projets.



© Riccochet Vidéo

Une aventure humaine entre tekka et les praticiens



Thierry Rota, P.-D.G. de tekka

Printanières 2010

« Les Printanières sont deux jours de conférences offertes à nos clients, un moment d'écoute et de convivialité partagé avec les praticiens. Le programme scientifique est une tribune ouverte pour nos conférenciers qui abordent des thèmes très variés : de la chirurgie à la prothèse, les techniques de greffe, la distraction, la cicatrisation tissulaire ou encore les sinus-lift en passant par le management », confie Thierry Rota.

Bilan de l'année

tekka a clôturé l'exercice 2009-2010 avec un chiffre d'affaires de 12,1 millions d'euros, ce qui représente une croissance globale de 60 % et plus particulièrement 89 % pour le dentaire.

Banc de tests mécaniques internalisé

tekka internalise désormais ses tests mécaniques, grâce à un banc d'essais de dernière génération de la marque Bose. Investissant dans un équipement haut de gamme, tekka se différencie et pourra, entre autres, tester systématiquement ses dispositifs en condition de mastication.

« Notre société sera aujourd'hui le seul fabricant français à réaliser des essais normalisés sur tous ses implants (dentaire, chirurgie maxillo-faciale, orthodontie) en interne », souligne Thierry Rota.

Une interface entre le prothésiste et l'usineur

Depuis peu, tekka propose Customs Solutions by tekka. Ce nouveau service prend en charge la réalisation de piliers, barres et armatures

Barre implantaire



personnalisées, en titane, chrome-cobalt ou zircone. Cette prestation de service complémentaire répond à une demande croissante des praticiens. Interface entre le prothésiste et l'usineur, tekka coordonne les étapes de production, libérant ainsi le client de cette contrainte.

tekka Universal System :

D'ici fin 2010, tekka lancera son nouveau concept tekka Universal System : un filet commun nouvelle génération pour les implants Progress, Krestal, In-Kone et TwinKon, une gamme

homogène de diamètre et de longueur d'implants, une seule trousse de chirurgie permettant au praticien de choisir l'implant en fonction de sa philosophie et de l'indication. Les implants In-Kone Universal et TwinKon Universal sont déjà disponibles dans cette version. En jouant la carte de la complémentarité de ses systèmes implantaires, tekka garantit aux praticiens plus de flexibilité, de souplesse et de simplicité, tout en répondant aux exigences des différentes philosophies implantaires.



■ ÉCONOMIE

TEKKA

Un autodidacte qui redonne le sourire

Il a introduit sa PME en Bourse il y a 8 mois au plus fort de la crise. Thierry Rota, le Pdg de Tekka, spécialisée dans les implants dentaires à Brignais, est-il inconscient ? Pas vraiment. Cet autodidacte de 42 ans, qui enregistre des croissances de 30 % par an, sait parfaitement où il va. Rencontre. *Propos recueillis par Maud Guillot*



Votre parcours ?

Thierry Rota : Je suis Lyonnais d'origine. Mon père, qui avait commencé comme tourneur-fraiseur, a fini cadre chez Shell.

Ils ont eu très peur pour moi. Car j'ai arrêté l'école très tôt. Après la 3^e, je me suis lancé dans un BEP. Mais ce n'était pas mon truc. J'ai donc tout de suite travaillé dans le commerce. Et assez rapidement dans le domaine de la chirurgie maxillo-faciale. Je vendais, pour un groupe allemand, à des hôpitaux, des plaques et des vis utilisées en chirurgie pour replacer les mâchoires, ou dans des traumatismes de la face, des tumeurs... Et je suis parti de rien !

Quand avez-vous créé votre entreprise ?

J'ai créé ma première affaire en 1993. A l'époque, j'avais pris des responsabilités au sein de ce groupe allemand. Je dirigeais une équipe de commerciaux. Mais j'avais envie d'indépendance. Plusieurs patrons de services de chirurgie m'avaient dit qu'ils me suivraient, alors même que j'avais 24 ans ! J'ai donc appris ce qu'étaient une trésorerie, un BFR... Mais j'ai

aussi très vite compris que je ne parviendrais pas à me développer seul au niveau national. Du coup, j'ai vendu cette TPE à un groupe parisien en 1995.

Et vous êtes redevenu salarié ?

Oui, dans ce groupe qui m'avait racheté. Mais j'ai pris d'importantes responsabilités. J'étais directeur de division, donc responsable de plusieurs entités du groupe dans le domaine médical. Ce qui m'a permis de vraiment faire mes classes, en matière de gestion. Puis je suis passé chez Serf à Décines, une entreprise familiale. J'ai ouvert la division maxillo-faciale. Mais au bout de deux ans, en 2000, j'ai décidé de lancer Tekka. En étant un peu mieux armé.

Comment vous avez développé cette entreprise ?

J'ai commencé seul. Puis on est monté à 5 personnes pendant deux ans. Je pensais au mieux atteindre 3 millions d'euros de chiffre d'affaires avec 10 salariés au bout de 10 ans. Mais tout s'est emballé. On a eu une première commande à l'international, avec la Colombie. Puis en 2004, on a attaqué le marché de l'implantologie dentaire. Une vraie révolution.



Pourquoi une révolution ?

Parce que jusqu'à présent, mes clients, c'étaient 28 CHU et une centaine de cliniques en France. Pas 42000 dentistes dans des cabinets de ville, dont 25 % seulement font de l'implantologie ! Ce qui nous a obligés à muscler nos équipes commerciales. Mais ça a marché, alors qu'en 2005, on réalisait 5 millions de chiffre d'affaires, on devait dépasser les 18 millions en 2011. Avec près de 120 salariés.

Pourquoi vous êtes entré en Bourse en février dernier ?

Parce qu'après plusieurs levées de fonds auprès de banques et d'institutionnels, on devait pouvoir proposer une sortie à ces partenaires. Ensuite, je ne voulais pas me retrouver face à trois fonds, membres du conseil d'administration, disposant de la majorité du capital, car je me serais senti moins chez moi. Enfin, cette entrée en Bourse pouvait nous apporter une visibilité à l'international, donc une crédibilité car nos clients savent qu'on est surveillés.

Combien vous avez levé ?

Plus de 11 millions d'euros pour 25 % du capital. Notre objectif étant de nous développer à l'étranger. On est



présent en Espagne, Belgique, Italie, UK, au Maroc et en Turquie. Ce qui représente 26% de notre chiffre d'affaires. Mais on vise les 30% pour cet exercice.

Votre cours a énormément baissé, vous ne regrettez pas cette introduction ?

C'est vrai que notre cours a été divisé par deux. Mais ça ne m'obsède pas. À titre personnel, je n'ai pas l'intention de vendre les 35% qu'il me reste ! Et pour les investisseurs, l'important, c'est que nos fondamentaux soient solides. On annonce de bons résultats chaque année.

Perdre la majorité a changé votre façon de gérer ?

Non, à une époque, j'aurais effectivement eu l'impression d'être moins libre. Rendre des comptes m'aurait gêné. Mais j'ai évolué. Et il faut se rendre à l'évidence : les marchés sont mondiaux. Pour les conquérir, créer des filiales, développer des gammes de produits, il faut des moyens.

La Bourse n'a donc rien changé pour vous ?

Si, la Bourse a changé mon challenge personnel. J'ai toujours été un homme

de produits. J'adore développer une gamme. Et en dessous de 30% de croissance, j'ai tendance à m'ennuyer. Mais la Bourse m'oblige désormais à privilégier la croissance rentable. Et à me consacrer à l'international.

Le marché des implants dentaires se développe vraiment à l'étranger ?

Oui, c'est plutôt la France qui est en retard... Dans les pays du Nord de l'Europe comme l'Allemagne, on fait vraiment attention à la santé de ses dents, alors que dans le Sud, c'est l'aspect esthétique du sourire qui compte. Des pays où on est habitués en plus à payer pour sa santé. À titre d'exemple, on pose 1,5 million d'implants dentaires en Italie, 400 000 en France. Le Brésil qui est le plus gros marché du monde avec 2 millions d'implants va doubler ses commandes d'ici 2014 !

Mais ces implants coûtent cher !

Oui, mais quand je vois ce qu'on investit dans une voiture ! Les dents, on mastique avec tous les jours. On peut avoir des infections très douloureuses. Donc je pense que ça vaut le coup. Surtout si on ne veut pas finir comme nos grands-parents avec le dentier dans le verre...

"J'ai toujours été un homme de produits."

J'adore développer une gamme. Et en dessous de 30% de croissance, j'ai tendance à m'ennuyer"

On dit que ce sont les dentistes qui multiplient par dix les prix !

Ce n'est pas aussi simple. Il y a de nombreux intervenants dans l'implantologie. Chez les fabricants, on compte 200 à 300 sociétés, dont les leaders qui pratiquent des prix importants et qui contrôlent 60% du marché. Résultat, les dentistes sont obligés de répercuter ces tarifs. Alors que nous, on est 50% moins cher ! Ensuite, il y a les prothésistes qui travaillent avec des matériaux plus ou moins nobles... Et enfin, les honoraires des dentistes.

Comment vous, vous parvenez à casser les prix ?

Parce qu'on réduit nos marges ! On

est une PME, donc plus flexible, plus réactive...

Et vous produisez en Asie !

Pas du tout. Tous nos implants sont fabriqués à Brignais ! Dans notre métier, il n'y a pas d'intérêt à délocaliser car il y a peu de main d'œuvre, alors que les machines coûtent 450 000 euros. En plus, on perdrait la maîtrise de la production, on augmenterait nos coûts de transport.

Donc vos produits ne sont pas bas de gamme ?

Non. Ils sont très pointus. Mais de toute façon, je pense que la qualité des produits de nos concurrents n'est pas mauvaise non plus... On est tous contrôlés par des organismes de certification européens. Si un de nos produits est interdit, on sait que c'est terminé pour nous !

C'est aussi ce que disaient les labos pharmaceutiques, mais ça n'a pas empêché le scandale du Mediator ?

Moi, ça fait plus de 20 ans que je suis dans ce métier, que je discute avec des chirurgiens et des médecins. Ce qui compte pour tous, c'est l'intérêt des patients.

Alors comment vous faites la différence ?

On a des produits très innovants. D'ailleurs, on investit entre 7 et 15% de notre chiffre d'affaires en R&D.

Et vous êtes obligés d' "arroser" les dentistes ?

Pas du tout. Il y a certainement eu des excès dans le passé. Mais je peux vous dire que c'est terminé. La loi anti cadeau est très stricte. Il faut par exemple déclarer un mois à l'avance quand on invite un médecin à déjeuner. Résultat, la plupart du temps, comme je n'ai pas pu anticiper, je finis avec le médecin à la cantine de l'hôpital !

Vos projets ?

On va continuer notre développement international. Et se positionner sur le marché du sur-mesure car c'est l'avenir : des dents directement prêtes sans passer par le prothésiste dentaire. Ce sera la fin de la production de série pour nous. Une nouvelle révolution...

RHÔNE-ALPES

Le concepteur et fabricant d'implants dentaires et prothèses maxillo-faciales voudrait lever 15 millions d'euros. L'AMF vient de lui accorder son visa d'enregistrement en vue d'une introduction sur Alternext prévue début février.

Implants dentaires : Tekka vise la Bourse

Réveil des introductions en Bourse en Rhône-Alpes où, après une année 2010 « sans », le bal sera ouvert par Tekka. Le concepteur et fabricant d'implants dentaires, prothèses maxillo-faciales et minivis et plaques pour l'orthodontie a reçu de l'AMF (Autorité des marchés financiers) son visa d'enregistrement en vue de se présenter sur Alternext d'ici à mi-février. Selon nos informations, l'entreprise, située à Brignais (Rhône), souhaite collecter environ 15 millions d'euros de liquidités, ce qui représentera 20 à 30 % des actions. Dans la configuration actuelle du capital, Thierry Rota, PDG, en contrôle 58 % avec son épouse, Karine, directrice générale, et Benoît Rodriguez De Souza, directeur général délégué. Le solde de 42 % est détenu par Seventure (Banque Populaire) et CM-CCI arrivés respectivement en 2006 et 2008 en ayant injecté 8 millions d'euros.



STÉPHANE RAMBAUD

De simple distributeur, Tekka est devenu concepteur fabricant.

Fondé en 1998, comme simple distributeur, Tekka revendique désormais une gamme complète de produits propres correspondant à toutes les techniques opératoires et

indications dans ses métiers. Si la chirurgie maxillo-faciale, son activité d'origine, correspond à un marché mondial limité à 500 millions d'euros en augmentation annuelle de 3 %, les implants dentaires offrent un potentiel immense. Il s'en vend déjà pour « 3 milliards d'euros à l'échelle planétaire et le rythme de progression se situe entre 5 et 7 % chaque année. La croissance atteint même 10 à 11 % en Europe, où il se pose 6 millions d'implants du fait du vieillissement de la population et d'un nombre grandissant de praticiens spécialisés », analyse le patron. Mais la compétition est vive avec 300 acteurs dont trente à quarante en Europe.

Développer de nouveaux produits

Aussi, la prochaine levée de fonds de Tekka sera utilisée pour poursuivre le développement de nouveaux produits. Il finalise la validation de son implant breveté, TwinKon, avec une

vingtaine de chirurgiens français ainsi que l'université de Liège. « Sa mise au point a requis 2.000 heures de bureau d'études, 800 plans et un budget de 1,2 million d'euros. Il garantit notamment une meilleure cicatrisation et devrait être commercialisé l'an prochain », pense le dirigeant. Enfin, l'argent frais servira à poursuivre le déploiement commercial en France et à l'international. Déjà dotée de filiales en Belgique, Espagne, Maroc et tout dernièrement Turquie, la PME (120 salariés), veut s'installer sous deux mois en Italie et, ensuite, au Royaume-Uni. L'étranger a représenté 9 % de ses 12,2 millions de ventes 2009-2010, lesquelles ont augmenté de 54 %. Une nouvelle progression à deux chiffres est d'ores et déjà acquise pour l'exercice à clore fin mars 2011.

MARIE-ANNICK DÉPAGNEUX
CORRESPONDANTE À LYON

▼ RHÔNE-ALPES/MATÉRIEL DE SANTÉ

Tekka entre en Bourse pour couronner sa croissance

Première entrée de l'année sur Alternext Paris, l'entreprise spécialisée dans les implants dentaires a levé plus de 11 millions d'euros.

LA VALEUR MOYENNE

PAR CLAUDE FERRERO, À LYON

Pour son dixième anniversaire, Tekka célèbre, ce lundi, une introduction en Bourse au terme d'une croissance proche de 50 % par an depuis plusieurs années. La PME lyonnaise créée par Thierry Rota, un ancien cadre de Serf (implants orthopédiques), s'est d'abord spécialisée dans la fabrication d'implants pour la chirurgie maxillo-faciale (CMF). Depuis 2005, elle s'est diversifiée dans l'orthodontie — un peu — et surtout dans la conception et la production d'im-

plants dentaires, aujourd'hui vecteur de son décollage.

L'accélération du chiffre d'affaires depuis cinq ans (12,2 millions d'euros en 2010) a ainsi été portée par l'activité implants dentaires, passée de 700.000 euros en 2006 à 9,1 millions en 2010. Dans le même temps, l'activité de chirurgie maxillo-faciale évoluait que de 2 à 2,5 millions d'euros, tandis que l'orthodontie — activité de complément — stagnait à 200.000 euros. Pour financer son développement, Tekka a levé à

deux reprises 6 millions d'euros (auprès de Seventure et CM-CIC) qui lui ont permis d'ouvrir ses premières filiales en Europe (Espagne, Belgique), puis de s'étendre au Maroc, en Allemagne et en Turquie.

Avec l'entrée en Bourse ce lundi, la PME de 120 salariés passe à la vitesse supérieure pour consolider sa position (numéro deux actuellement) sur le marché en forte croissance des implants dentaires. « Nous allons élargir notre offre et dupliquer à l'international le modèle qui a



Tekka revendique un coût inférieur de 30 % à ses grands concurrents étrangers.

fait le succès en France », indique Thierry Rota. En 2011-2012, Tekka (déjà 17 % à l'export) va s'implanter avec des filiales en Italie (premier marché européen), en Angleterre et en Grèce. En 2013, elle vise la Suisse, le Canada et l'Égypte.

MARCHÉ À FORT POTENTIEL

Le marché des implants, estimé à plus de 1,5 milliard d'euros en Europe (selon Millennium Research Group), devrait connaître une croissance de 12 % à 15 % par an, soit le double des trois dernières années de crise. « Le potentiel est très important », estime le fondateur de Tekka. 74 % des personnes édentées ne sont pas traitées, 21 % sont dotées d'appareils conventionnels (bridges, couronnes) et 5 % d'implants. Un taux de pénétration faible (73 implants pour 10.000 habitants en Europe, 56 en France) qui devrait être comblé grâce à une meilleure reconnaissance des implants dentaires

comme alternative durable, à un nombre croissant de praticiens habilités à poser les implants et à un rapport qualité-prix plus attractif proposé par la PME. Celle-ci revendique en effet un coût inférieur de 30 % à ses grands concurrents étrangers pour une qualité égale — issue des « traitements » de la mécanique de précision — de la vallée de l'Arve (Haute-Savoie) et du canton de Berne (Suisse) — et sans comparaison avec les produits low-cost délocalisés.

Sur un marché porteur, Tekka a, en outre, la particularité d'offrir une large gamme de cinq implants en titane et de répondre aux deux « philosophies » adoptées par les implantologues : col de l'implant au niveau de l'os ou au-dessus de la gencive. L'entreprise développe également des actions importantes de recherche et développement et de formation auprès des praticiens, notamment dans le centre chirurgical de son siège inauguré en 2008.

DES ACTIONS NÉGOCIÉES À PARTIR DE CE LUNDI

La cotation des actions Tekka sur le marché Alternext de Nipso Evénement Paris commencera ce lundi après la levée de 11,25 millions d'euros auprès des investisseurs à un cours de 10,85 euros, après une fourchette de 10,15-10,35 euros/jour initialement prévue. Le capital composé de la famille Rota (10 %) Seventure (54 %), CM-CIC (8 %), B. Rodriguez (8 %), le directeur général, se répartira ainsi, après l'opération : public (25,4 % compris), famille Rota (36,1 %), Seventure (24,7 %), CM-CIC (1,1 %), B. Rodriguez et personnes physiques (6,6 %). C.F.



Thierry Rota, le fondateur de Tekka, veut dupliquer son offre à l'international.